

あなたのお店を拝見

農家との関わりを大切にしながら 視野を広げ、農機店経営を考える

株式会社佐藤農機

その291

一昨年11月青森県商協では内山氏の理事長退任に伴い、株式会社佐藤農機代表取締役社長 佐藤直弥氏(青森市大字六枚橋字磯打301-2)が理事長に就任しました。青森県商協50周年事業の実行委員長も務めるなど多忙な時期、理事長に就任された佐藤氏にお話を伺いました。



社長 佐藤直弥氏



株式会社佐藤農機

青森県から車で約30分、JR津軽線後潟駅から徒歩8分、内真部バイパス国道280号線沿いに、株式会社佐藤農機があります。青森県商協では平成26年11月に理事長の交代があり、株式会社佐藤農機の佐藤直弥氏が理事長に就任されました。取材時は青森県商協50周年記念行事の実行委員長を務められ、記念誌の編集などに追われ、会社業務も忙しい多忙な時期の取材でしたが、快くお話しいただき、お話しを伺うことができました。

佐藤農機は、佐藤社長の父である先代が昭和21年11月に創業しました。創業の経緯を伺うと、先代は戦前、東京の会社に勤め、当時満州にある従業員1000人以上の工場の工場長をしていました。終戦後、日本に戻った時には、先代の奥様の実家がある鹿兒島にしばらく身を寄せていましたが、青森の実家から、東京の状況が良くなるまでの間、青森に戻ってこいと言われ、青森に戻りました。

しかし青森にいて何もしないわけにもいかないもので、技術者として出来ることを探し、近所の農家が使っている鍬や鎌などの農具の修理、まきストーブの修理を始めました。やがて東京も落ち着いてきて、以前勤めていた会社に戻れることになったのですが、修

理が評判となり、その頃には多くのお客様がついてきたので、先代は青森に留まり仕事を続けていくことにし、佐藤農機を創業しました。

佐藤社長は、先代から会社を継ぐなら機械よりも先に経理の知識をしっかりと身に付けて方がよいと言われ、商業簿記を学び佐藤農機に入社。当時の津軽クボタなどでお世話になり、仕事を覚えていったそうです。

佐藤社長が佐藤農機に入社したのは昭和46年。これからトラクター、コンバインがよく売れる時期に入ったころでした。

当時は農家が機械に慣れていないこともあって、ちょっとした故障でも電話で修理依頼がくることも多かったそうです。修理に行くとき、農家の方からは「お医者さん」と呼ばれることもあったそうです。動かなくなった機械を自分の手で修理して動いた時は、農機の

仕事に対する充実感を覚え、とても楽しかったと当時のことを話されていました。

佐藤社長も若いころは毎晩遅くまでお客様まわりをしていたそうですが、それは結婚した後で、それは結婚した後

も変わらず、時々奥様から「また行くの?」と言われることもあったそうです。

初めてトラクターを販売したときも夜遅くまで頑張った時です。そのときのお客様は、「高価なものだから」

青森で雪の多い地域だけに冬は除雪機が中心を中心に動き、3月頃には除雪機のレンタルも行っています。

農機のレンタルは検討しましたが、事業として難しい点が多く実施はしていません。

と、ためらいがあり、なかなか決断できなかったそうですが、佐藤社長は「このお客様には絶対必要な機械だ」と思い夜2時過ぎまでじっくり話し販売に結びつけたそうです。

さすがに今はこんなに夜遅くまでお客様の家に居るようなことはなく、普段は遅くても夜7時半頃までには帰るようにしているそうです。

御子息は大学を卒業後、クボタの大阪で1年、当時の青森クボタで3年、基礎からしっかり学び戻ってきました。戻ってから4年、オンオフの切り替えもすっかりでき、休みの日には仲間と野球を楽しんでいたりしながら、会社を引き継ぐため、営業、整備に毎日勉強し努めています。

現在、佐藤農機は社長と、男3名、女2名の6名で、社長の御子息が後継者となるべく頑張っているそうです。他にはベテランの50代と、御子息と同世代の30歳の社員が整備、営業を担当し行っています。ベテランがいて、御子息と同世代がいることは今後に向けて心強いことと思います。

佐藤社長から御子息に対して、これから期待することを伺ったところ、「お客様一人一人の状況の違いを詳しく

把握して、農家一人一人がきちんと農業に取り組んでいける提案ができるようになってもらいたい」と農家でも若い後継者がいるところもある。そこで農業経営などに困っている事に当たり関わりてきたこと。この財産であり会社としての強みを活かすために、もっと視野を広げて農機店としての在り方を考えることが求められているように思われます。

そのため、佐藤社長は会社を後継者に譲るために、これからは農業機械だけではなく、産直品の扱い等も含め地域活性化につながる事業展開も考えなくてはならないと感じている。

佐藤社長は、時間とれると、奥様とトレッキングを楽しんでいるそうです。最近はその間にとれずじまいました。御子息が会社に入ってから4年、少し時間には余裕ができたので、またトレッキングを楽しもうとトレッキングシューズを新しくしたばかりの時期に理事長就任となり、しばらくお預けとなりそうです。が、会社も組合も次の世代に繋げるために、佐藤社長には、これからは第一線でその手腕を存分に発揮して頂きたいと思っています。



最後に組合活動について伺うと、取材当時は、青森県商協50周年記念誌の執筆等をしてきたことから、過去の組合活動等を振り返り考え、現在の活動状況について組合員それぞれのために不十分な所が多くあるように感じること。

小規模の組合員の中には農政やメーカー情報十分得られない人や、ネットを使いこなせない人もいます。組合としては、適切な時期に正確な情報を提供していく体制を改めて検討する必要があります。組合の活性化もそこから始めたいと考えています。

佐藤社長は、時間とれると、奥様とトレッキングを楽しんでいるそうです。最近はその間にとれずじまいました。御子息が会社に入ってから4年、少し時間には余裕ができたので、またトレッキングを楽しもうとトレッキングシューズを新しくしたばかりの時期に理事長就任となり、しばらくお預けとなりそうです。が、会社も組合も次の世代に繋げるために、佐藤社長には、これからは第一線でその手腕を存分に発揮して頂きたいと思っています。

と、ためらいがあり、なかなか決断できなかったそうですが、佐藤社長は「このお客様には絶対必要な機械だ」と思い夜2時過ぎまでじっくり話し販売に結びつけたそうです。

さすがに今はこんなに夜遅くまでお客様の家に居るようなことはなく、普段は遅くても夜7時半頃までには帰るようにしているそうです。

御子息が中学、高校が置いてある隣が整備工場になっていて、ガムの奥には、薪ストーブが置いてあります。薪ストーブは灯油よりランニングコストを抑えることができ、事務所全体を暖めることができるそうです。冬はこのストーブの周りに10人程のお客様が集まり地域の社交場として、いつも賑やかな憩いの場になっているそうです。

後継者が定まり、次代へ繋げるため 地域活性化にも意識を向けて

工場になっていて、ガラス窓から整備工場を見ることができるようになっています。整備工場も整理整頓が行き届き、お客様に見られるに恥ずかしくない、綺麗な状態で、丁寧な整備が行われています。

佐藤社長には3人の息子さんがいて、誰かが跡を継いでくれたらと思うので、三男が跡を継ぐことになったそ

生くらのころ、将来の話をしたときに、長男は「やりたいことがある。」と話し、野球部指導者を目指し、現在は青森の中学校で教員となり、野球部の指導をしています。次男も「別の仕事をした」と現在東京の会計事務所働いているそうです。そして三男は、その当時「農機店をやってもいいよ」というので、三男が跡を継ぐことになったそ

また、「農家も個人や共同体等による規模拡大が進み法人化するとその組織に参加し、一緒に取り組んでいける」と話され、「実際に農業をしている若者はやる気のある人が多い。やる気のある若い担い手の助けになり取り込んでいくためには、農業に関連する資格取得も視野に入れ、機械以外のことに対応できるようにすること、自分たちのできることを広げて、農家のお手伝いをしていきたい」と考えているそうです。

佐藤農機が約70年にわたり、農家と公私にわたって関わってきたこと。この財産であり会社としての強みを活かすために、もっと視野を広げて農機店としての在り方を考えることが求められているように思われます。

そのため、佐藤社長は会社を後継者に譲るために、これからは農業機械だけではなく、産直品の扱い等も含め地域活性化につながる事業展開も考えなくてはならないと感じている。